



CNM-CUT Internacional

Confederação Nacional dos Metalúrgicos da CUT Ano V nº 04 10.02.2005

Brasil cresce menos que vizinhos

Juros altos fazem economia se expandir em ritmo inferior à média dos países latino-americanos, apontam especialistas

O Brasil crescerá menos do que a média da América Latina e abaixo de países como o Chile, apesar de ser a maior economia da América do Sul. O avanço de 5,3% no Produto Interno Bruto (PIB) em 2004 - anunciado e comemorado pelo presidente Luiz Inácio Lula da Silva - é tido por especialistas como pouco expressivo, principalmente se levada em conta a base comparativa para o cálculo, que é a de um PIB de apenas 0,5% em 2003.

De acordo com projeções da Comissão Econômica para América Latina e Caribe (Cepal), a região apresentará crescimento de 5,5% do PIB em 2004. Os destaques ficam por conta do Chile, que deve ter expansão de 5,8%, e da Argentina, com elevação de 8,2%. O México também está bem situado. Apesar de só ter crescido 4% no mesmo período, o país teve em 2003 um avanço de 1,2%.

Mesmo não consolidados pelos governos locais, os números explicam como cada país da região conseguiu tirar proveito do ciclo de crescimento global do ano passado, que atingiu também países asiáticos emergentes, como Índia e a China.

- O resultado do Brasil não é tão bom como está sendo divulgado. Tivemos um resultado muito fraco em 2003 e, portanto, a base é fraca. Já países como o Chile (expansão de 3,3% em 2003 e 5,8% no ano passado) apresentam crescimento mais sustentado. Se o Brasil estivesse mais bem preparado, teria aproveitado melhor o crescimento mundial - comenta Teothonio dos Santos, professor de Economia Mundial da Universidade Federal Fluminense (UFF).

Na avaliação de Teothonio, o principal empecilho a um crescimento real da economia nacional como em outros países está na política adotada pelo governo, que dá ênfase ao controle da inflação por meio da taxa de juros. Segundo ele, tal prática acaba freando o consumo interno e desestimulando investimentos privados no setor produtivo. - É mais lucrativo emprestar dinheiro, com remuneração de juros na casa dos dois dígitos, do que investir em projetos industriais. Assim pensa o capital privado - acrescenta.

De mesma opinião é o professor da Fundação Getúlio Vargas, Istvan Kasznar, que aponta ainda falhas do governo na atração de investimentos externos. - Temos problemas sérios na regulação de setores importantes, além de problemas no judiciário. O Brasil precisa dar incentivos ao pequeno e médio empresário. Isso tudo afugenta investimentos externos - avalia o economista.

A falta de investimentos no setor produtivo é apontada pelo diretor da Cepal, Renato Baumann, como um dos maiores desafios para o Brasil durante os próximos anos. - Sem investimentos pesados em segmentos importantes - como embalagens, logística e energia - o país terá problemas em manter um crescimento sustentado de seu PIB - avalia ele.

Contrastando as estimativas da Cepal com as projeções divulgadas pela pesquisa Focus (do BC), o Brasil deverá ficar 2005 novamente abaixo do crescimento da América Latina: 3,7% contra 4%. - É preciso se levar em conta que em 2005 não teremos tantos componentes favoráveis ao crescimento da região como no ano passado - diz Baumann.

Dentro do contexto da América Latina, a Venezuela é o país que apresentou a expansão mais alta em 2004, mas também o que desperta maior preocupação por parte de organismos internacionais. O PIB do país apresentou expansão de 18%, resultado da forte alta na cotação do barril de petróleo no mercado internacional. Como a Venezuela tem sua economia focada, basicamente, na exportação da commodity, o resultado sofreu distorção. Em 2003, o país teve crescimento negativo de 9,7%.

Renda também é inferior

A variação do PIB por habitante do Brasil também ficou abaixo da média da América Latina. Em 2004, o indicador teve oscilação de 4% na região e de 3,7% no país. O resultado, no entanto, foi

muito melhor do que o registrado em 2003, quando a renda per capita oscilou 0,9% negativo, contra a média de 0,4% da AL.

Por esse indicador, mais uma vez, o Chile foi o destaque na América do Sul, com expansão de 2,2% e 4,7%, em 2003 e 2004, respectivamente. Já o México não conseguiu repassar para a sua população a expansão que obteve nos últimos dois anos. A oscilação do indicador por habitante foi de -0,2% e 2,7% em igual período.

A Argentina, por sua vez, vem buscando recuperar as cifras perdidas durante a forte crise que enfrentou nos últimos anos. Em 2004, o PIB por habitante foi de 7,2%, enquanto no anterior chegou a 7,7%. Em 2002, no entanto, amargou resultado negativo do indicador de 11,7%. (Daniele Carvalho) (*Jornal do Brasil*, 03.02.2005)

Estrago cambial ainda deve ocorrer

O efeito negativo da valorização da cotação do real nas exportações brasileiras está no horizonte e é aguardado para o final do primeiro semestre deste ano.

"Ainda não identificamos um impacto e não é fácil prever qual será o seu tamanho, mas, mantido esse patamar [da cotação do real], vamos ver um resultado negativo com redução das exportações já no começo do segundo semestre", disse Fernando Ribeiro, da Funcex (Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior).

O superávit da balança comercial divulgado ontem mostra um crescimento na comparação com o mesmo mês de 2004. Esse resultado parece indicar que, apesar da valorização do real, que torna as exportações menos rentáveis, o fôlego das vendas externas permanece.

"O efeito não é imediato. Leva um tempo para perder mercados e volume de exportação. Com o atual nível de taxa, o desempenho da balança poderá ficar comprometido em seis meses", avaliou Rogério Sobreira, da FGV-RJ.

O fato de o Brasil ter mercados compradores já constituídos ajuda a atenuar a diminuição do ritmo das exportações brasileiras por causa da apreciação do real. Outro fator que pode explicar a manutenção de um superávit em janeiro é a estratégia de negociação das empresas brasileiras. Diante de um mercado doméstico ainda instável, as companhias brasileiras continuam a manter o seu volume de exportações, mesmo com rentabilidades mais baixas. "As empresas continuam com a meta de manter 30% da sua produção para exportação porque a gangorra do mercado interno é muito pior", afirmou Júlio Gomes de Almeida, diretor do Iedi (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial). Segundo a Funcex, houve uma queda de 12,7% no índice de rentabilidade das exportações brasileiras em 2004.

Mas o diretor do Iedi argumenta que já há uma sombra na balança comercial de janeiro. "O saldo comercial de US\$ 2 bilhões foi cerca de 30% menor em relação à média de julho a dezembro de 2004, que foi de US\$ 3,1 bilhões".

Câmbio ideal

A cotação do real diante de um cesta de 13 moedas acumulou uma valorização de 12,6% em 2004, segundo cálculo da Funcex.

Esse processo de apreciação da moeda brasileira tornou-se a tônica das queixas do setor exportador e também do ministro do Desenvolvimento, Luiz Fernando Furlan. O ministro já afirmou publicamente que é favorável a um câmbio entre R\$ 2,90 e R\$ 3. Já Roberto Segatto, presidente da Abracex (Associação Brasileira de Comércio Exterior), afirma que "câmbio na casa dos R\$ 2,80" já favoreceria as exportações.

Projeções à parte, há um ponto que une os exportadores e mesmo o ministro: as críticas ao Banco Central. Mas as fórmulas divergem. Há os que defendem que o BC deveria adotar uma intervenção mais firme e incorporar um regime de "flutuação suja" (intervenção governamental para conter oscilações bruscas) para conter eventual perda de competitividade das exportações. O BC, entretanto, sinaliza que não tem interesse em estabelecer um patamar máximo para a valorização do real e parece continuar a mirar na inflação. A desvalorização do dólar em relação ao real ajuda a suavizar os efeitos dos choques dos preços do aço e do petróleo, observados em 2004, na inflação brasileira. Há também a defesa do controle de capitais como forma de conter a valorização do real.

"É importante evitar entradas substantivas de capital. É melhor que trabalhar com bandas cambiais que deixam o Brasil mais sujeito a ataques especulativos", disse Sobreira, da FGV-RJ. (Cíntia Cardoso, da Reportagem Local) (*Folha de S.Paulo*, 02.02.2005)

Sindicatos da Fiat convocam greve para março

Os sindicatos da Fiat Auto convocaram ontem uma greve para 11 de março em protesto pela situação de incerteza da empresa após a ruptura das negociações sobre sua aliança com a General Motors (GM).

A paralisação, de oito horas, foi proposta pelos principais sindicatos do setor -Fim, Fiom e Uilm-, que também anunciaram uma manifestação em Roma para denunciar a crise do grupo automobilístico nesse mesmo dia.

"A atual situação prolonga um estado de incerteza perigosa que causa grande preocupação entre os trabalhadores", assinalou o secretário-geral do FIM, Giorgio Caprioli.

O fabricante americano -que não está interessado em adquirir o negócio automobilístico italiano, que acumula fortes prejuízos- sustenta que essa cláusula foi invalidada depois da ampliação de capital realizada pela Fiat em 2003 e da venda de 51% de sua financeira Fidis a um grupo de bancos.

O processo de mediação entre os conselheiros representantes de ambas as partes para resolver o litígio terminou na quarta-feira sem sucesso e, embora as negociações possam ser prolongadas, não se descarta a possibilidade de que a questão termine nos tribunais.

O secretário-geral da FIOM, Gianni Rinaldini, disse ontem que um eventual acordo entre as companhias não resolveria a situação dado que a Fiat "continua perdendo cota de mercado", enquanto pediu uma intervenção do governo italiano para abordar a crise.

Segundo Rinaldini, o buraco financeiro na Fiat Auto no ano de 2004 poderia ser de entre 1,5 e 1,7 bilhão de euros, uma quantia alarmante que transforma a crise em "uma questão nacional", assegurou. A incerteza sobre a aliança com a GM também se reflete na Bolsa de Milão, onde os títulos da Fiat caíram mais de 1,2%, após ter encerrado a sessão de ontem com uma queda de mais de 5%. (*Tribuna da Imprensa, 05.02.2005*)

França : Aprovada a lei contra jornada de 35 horas

A polêmica reforma da lei das 35 horas de trabalho semanal, que foi alvo de uma manifestação que reuniu centenas de milhares de franceses no último sábado, foi aprovada ontem (dia 9), em primeira leitura, pela câmara dos deputados da França, após um longo e duro debate.

A proposta de lei, elaborada por deputados do partido conservador UMP, do primeiro-ministro Jean-Pierre Raffarin, recebeu 370 votos a favor e 180 contra. A votação "solene" do texto foi adiada até ontem, devido à batalha de emendas iniciada pela oposição de esquerda, contra o que denuncia como "o enterro" da redução do tempo de trabalho.

A proposta da maioria conservadora é a segunda apresentada pelo bloco, em dois anos, para "flexibilizar" a lei das 35 horas de trabalho semanal, que foi emblemática no antigo Governo de esquerda (1997-2002).



A direita e o governo conservador de Raffarin - que já em dezembro passado assinou um decreto que eleva de 180 para 220 o limite anual de horas extras - apresenta o texto como um tempo de trabalho "escolhido", que permitirá aos trabalhadores escolher "trabalhar mais para ganhar mais".

Por outro lado, para a esquerda e os sindicatos, que mobilizaram entre 300 mil e 500 mil manifestantes nas ruas da França no último sábado para protestar contra o texto, trata-se de um engano, já que os trabalhadores não poderão escolher e dependerão do que digam os empregadores.

A reforma, que o Senado examinará a partir de primeiro de março, instaura um regime de "horas escolhidas", pelo qual os empregados

"que queiram" poderão trabalhar mais horas que o limite anual de 220 horas extras (por empresa).

Isso, dentro dos limites estabelecidos do trabalho semanal (48 horas ou até 60, em casos excepcionais). O projeto flexibiliza substancialmente o uso da chamada "conta de poupança por tempo", que poderá ser utilizada para permissões para viagens a trabalho e estudo ou uma aposentadoria antecipada; ou trocadas por dinheiro.

Além disso, o texto prorroga até finais de 2008 o regime derogatório que permite às empresas com menos de 20 assalariados remunerar as primeiras quatro horas suplementares semanais com 10% a mais que as normais, em vez dos 25% previstos em lei.

Os empregados também poderão, com a permissão do empregador, renunciar a 10 dias de redução do tempo de trabalho em troca de um aumento salarial de 10%. (EFE)

Argentina vê dano à indústria de TV

A Argentina concluiu que as importações de televisores da Zona Franca de Manaus "produziram grave dano à indústria local". O resultado foi apontado pelo Ministério da Economia vizinho, que havia aberto investigação para apurar suposta invasão do produto brasileiro, em julho do ano passado.

Simultaneamente à investigação, a Argentina instituiu uma "salvaguarda provisória", taxando em 20% a importação das TVs da Zona Franca de Manaus.

Na resolução em que assinala o "grave dano", o ministro da Economia, Roberto Lavagna, substituiu a taxa de 20% pelas cotas de exportação acordadas na semana passada entre os dois países. As novas barreiras são também definidas no documento oficial argentino como "uma medida de salvaguarda".

Pela negociação entre os setores privados e os governos dos dois países, ficou acertado que, neste ano, o Brasil deverá limitar suas exportações de televisores para a Argentina a 100 mil unidades, o que corresponde à estimativa de 8% do mercado local.

Em 2006, a cota será o equivalente a 9% do mercado no ano anterior, e, em 2007, o equivalente a 10%. No ano passado, o Brasil exportou 180 mil unidades, ocupando 17% do mercado argentino, segundo dados divulgados pelo país vizinho.

A Eletros (Associação Nacional de Fabricantes de Produtos Eletroeletrônicos) informa que a exportação de televisores para a Argentina foi de 150 mil unidades durante o ano passado.

De acordo com a investigação do Ministério da Economia do país vizinho, "o principal fator que introduz forte distorção no mercado local, provocando diminuições de preços no produto doméstico, que afeta a formação e a rentabilidade de capital, é o preço das importações originárias da Zona Franca de Manaus, assim como seu crescente volume".

Além dos televisores brasileiros, a Argentina adota atualmente barreiras à importação de itens da linha branca, têxteis e calçados -considerados "áreas sensíveis" de sua indústria.

Lavagna reivindica do Brasil a concordância com a instituição de salvaguardas automáticas para todas as áreas, sempre que houver desequilíbrio no comércio bilateral. As negociações sobre a adoção de salvaguardas, iniciadas em setembro passado, terão nova rodada no mês que vem.

No encontro, a Argentina deverá responder à contraproposta que o Brasil apresentou em janeiro. A sugestão consiste num "mecanismo para a expansão equilibrada do comércio bilateral", cujo teor não foi divulgado.

O Brasil evita oficializar medidas de salvaguarda na relação bilateral, argumentando que essas barreiras são contraditórias com o status de união aduaneira que o Mercosul tenta concretizar. Lavagna, no entanto, já classificou a contraproposta brasileira como "insatisfatória". (Silvana Arantes, de Buenos Aires) (*Folha de S.Paulo*, 10.02.2005)

GM Argentina defende livre comércio no Mercosul

O presidente da General Motors da Argentina, Simon Boag, defendeu que o Mercosul adote o livre comércio no setor de veículos até 2008, já que o prazo de 2006 foi deixado de lado. Os comentários feitos pelo executivo marcam a primeira vez que uma montadora da região pede a retomada de uma iniciativa que foi abandonada no ano passado.

O presidente da Argentina, Néstor Kirchner, suspendeu unilateralmente em 2004 a meta de livre comércio para o setor de veículos em 1º de janeiro de 2006, alegando a falta de progresso para equilibrar o comércio e os investimentos no setor entre o Brasil e a Argentina.

"Acreditamos que é possível dar continuidade ao sistema atual por dois anos e, depois disso, liberalizar", comentou o executivo da GM Argentina, falando em nome da Adefa, a associação dos fabricantes de automóveis da Argentina. As declarações foram publicadas pelo jornal "El Cronista".

Boag reconhece como válida a preocupação do governo argentino, mas afirma que o Brasil mostra, em números, ser mais eficiente no processo de fabricação de carros. "As margens de lucro foram maiores em 2003 do que em 2004, mesmo com o aumento de 147% nas vendas no ano passado", disse, apontando para a alta dos custos de matérias-primas e outros materiais.

Boag prevê que os preços dos veículos devem subir na Argentina para contrabalançar o aumento dos custos, mas não mais do que 10%, mas afirma que os fabricantes de veículos no país precisam equipar-se às metas de margens de lucro do setor de 5%.

Se isso não for conquistado, diz, sempre haverá incentivos para mudar as fábricas para o Brasil, onde as margens são mais saudáveis. O Brasil tem cerca de 60% do mercado argentino de automóveis, enquanto os carros argentinos têm participação de cerca de 3% no mercado brasileiro.

As brasileiras multinacionais

Empresas verde-amarelas instalam-se em outros países e ganham ares cada vez mais internacionais. Os 20 maiores grupos já têm US\$ 18,5 bilhões investidos no exterior, gerando negócios, lucros e empregos fora do Brasil

A economia mundial é dominada hoje por grandes corporações, que compram concorrentes menores e conquistam mercados em todos os continentes. Nesse contexto, sobra cada vez menos espaço para empresas que, mesmo de médio ou grande porte, restringem sua atuação ao interno de seu país. A saída para as nacionais, avaliam especialistas no assunto, é contratar e se internacionalizar.

Não apenas por meio das exportações, mas principalmente fincando sua bandeira em outros países — em outras palavras, conquistando novos mercados consumidores.

Hoje, há 20 grandes grupos com operações fora do país, incluindo setores como siderurgia, construção civil e transportes. De acordo com levantamento da Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (Sobeet), nos últimos dez anos essas empresas investiram US\$ 18,5 bilhões no exterior, o equivalente a 2,78% do Produto Interno Bruto (PIB) do país estimado pelo Ministério da Fazenda para 2004. O valor ainda é pequeno, mas a tendência é de crescimento.

Para analistas, além de gigantes privados como Votorantim, Gerdau e Odebrecht e de estatais como a Petrobras, há espaço para empresas de porte médio tentarem a sorte em outros países. Mais que isso, avaliam, será imperioso adotar a estratégia da expansão internacional para sobreviver. “Hoje, a economia mundial é dominada por grandes grupos. Se as empresas brasileiras querem fazer parte desse jogo, têm que partir para isso”, define o presidente da Sobeet, Antônio Corrêa de Lacerda.

Um bom exemplo é a construtora Odebrecht, que sempre teve nas obras públicas nacionais seu principal nicho de mercado. Nas duas últimas décadas, os investimentos públicos foram minguando e a empresa viu suas receitas internas despencarem pela metade. O processo de internacionalização começou há 25 anos, pelo mercado peruano. Hoje, a empresa executa, por exemplo, obras nos Estados Unidos (Aeroporto de Miami e uma estrada na Carolina do Norte), em Portugal (metrô em Lisboa e ferrovias no interior do país) e em Angola (uma hidrelétrica). A bandeira da Odebrecht está fincada em 15 países.

Segundo o diretor de Exportações, André Amaro da Silveira, a internacionalização foi uma necessidade. Atualmente, 75% da receita da empresa vêm das operações externas — o grupo faturou R\$ 6,08 bilhões em 2004. “A Odebrecht se tornou uma marca mundialmente conhecida. Somos capazes de concorrer de igual para igual com grandes construtoras mundiais”, diz. O diretor explica que a principal vantagem é a relação direta com o consumidor. “Você precisa entender a cultura local, para poder fazer pacotes sob medida para cada tipo de cliente. Um mesmo tipo de obra nos EUA ou na África terá exigências diferentes”, detalha.

Uma das maiores multinacionais brasileiras é o Grupo Gerdau. Maior produtora de aço das Américas, faturou R\$ 23,4 bilhões no ano passado, um crescimento de 48% sobre 2003. Quase a metade da receita vem do exterior. O vice-presidente sênior, Frederico Gerdau Johannpeter, credita boa parte do desempenho à melhoria das operações na América do Sul e à incorporação de novas unidades nos Estados Unidos. Também contribuíram o aumento no preço do aço e a demanda do mercado brasileiro, após a estagnação vivida em 2003. No ano passado, os investimentos do grupo somaram US\$ 772 milhões. Desse total, 58% deles foram feitos fora do Brasil, principalmente nos Estados Unidos e no Canadá.

Internacionalizar-se também é a melhor maneira de vencer as barreiras protecionistas que bloqueiam o comércio mundial. A opinião é de Arthur Barrionuevo, professor da de economia da Fundação Getúlio Vargas (FGV). “Para poder competir em determinados mercados, as empresas enfrentam várias barreiras. Instalando-se no país, elas passam a ter as mesmas vantagens de uma empresa local.

Além disso, depender das exportações deixa a empresa refém do câmbio, que hoje não está favorável”, avalia. “Não há outra saída.

Médias

Para o consultor em investimentos da GRC Visão, Márcio Bandeira, a tendência de internacionalização é irreversível, tanto que ela vem se repetindo entre as empresas de porte médio — antes, o fenômeno era mais restrito aos grandes grupos. “Se as empresas querem continuar crescendo, têm que se internacionalizar. Caso contrário, você fica sufocado, restrito ao mercado interno”, alerta. O presidente da Sobeet concorda. “O fenômeno deve se alastrar para as empresas de médio porte”, ressalta Lacerda.

Segundo ele, quem não vai para fora do país acaba sendo comprado por grupos estrangeiros. “A melhor estratégia é o contra-ataque.” Para os especialistas, a vantagem de estar em outros mercados é ter fôlego para superar crises, que dificilmente abatem toda a economia mundial. “Como as crises são localizadas, estar em vários países é um bom negócio”, diz Bandeira.

Um exemplo de que as médias podem ganhar mercados fora do Brasil é a empresa WEG Motores, de Santa Catarina. Desde o início dos anos 90, a fabricante de motores industriais começou a montar uma rede própria de distribuição de seus produtos no exterior, com subsidiárias em 18 países. Mas os problemas logo surgiram, pois os clientes davam preferência a fornecedores internos. Daí veio o grande salto. A WEG abriu duas fábricas na Argentina. Depois, vieram México e Portugal.

De acordo com o presidente da empresa, Décio da Silva, a maior vantagem de se ter plantas no exterior é a proximidade com o cliente e a facilidade de logística. “Além disso, temos a segurança de estarmos protegidos por acordos comerciais como o Mercosul e o Nafta”, explica. Hoje, são cinco fábricas em outros países. Da receita total, as operações externas já respondem por 35%.

Empregos são criados no exterior

Os negócios de multinacionais brasileiras no exterior nem sempre representam oportunidades de empregos para os brasileiros. Com exceção dos altos cargos executivos, geralmente as empresas optam por contratar mão-de-obra local, principalmente em mercados desenvolvidos, como Estados Unidos e países europeus.

Segundo o diretor de Exportações da Odebrecht, André Amaro da Silveira, nesses países há mão-de-obra de qualidade, ao contrário do que ocorre em nações subdesenvolvidas. “Em Angola, por exemplo, grande parte dos empregados é de brasileiros, pois lá não há mão-de-obra especializada”, diz Silveira. Naquele país, a Odebrecht tem atualmente dez obras em andamento, incluindo uma hidrelétrica. A empresa emprega sete mil pessoas no exterior, mas a maioria é de estrangeiros.

A única fábrica da Embraer em funcionamento no exterior é fruto de uma joint venture na China, onde a fabricante brasileira de aviões detém 51% das ações. São 180 funcionários na unidade, quase todos chineses. A Embraer acaba de comprar uma empresa de manutenção de aeronaves em Portugal. Os 1,8 mil funcionários devem ser absorvidos, assim que a compra for autorizada pelas autoridades.

O vice-presidente da Marcopolo, José Antônio Martins, diz que a maioria dos seus dois mil empregados fora do país também é formada por estrangeiros. “Nós enviamos uma equipe de 20 ou 30 funcionários brasileiros apenas para dar treinamento, no início da operação. Faz parte do jogo internacional você contratar mão-de-obra local em cada país”, justifica. Geralmente, quem vai trabalhar no exterior já é funcionário da empresa. As empresas preferem não revelar os salários, em geral atrativos por serem pagos em dólar.

No entanto, as grandes decisões são tomadas por brasileiros. As multinacionais verde-amarelas costumam ter diretorias destinadas a cuidar dos mercados externos. São executivos que viajam o mundo acompanhando as operações. Nas unidades externas, os cargos de chefia também são em geral ocupados por brasileiros. (MT) Marcelo Tokarski) (*Correio Braziliense*, 05.02.2005)

CNM-Internacional é um informativo da Secretaria de Relações Internacionais da Confederação Nacional dos Metalúrgicos – **CNM-CUT**, editado pela Consultoria Econômica e Social Integrada
Secretário Geral da **CNM** : Fernando Lopes
Jornalista Responsável : Antonio Carlos Castro (MTb 36.741/SP)
internacional@cnmcut.org <http://www.cnmcut.org.br>